القبض والإلزام بالوعد في عقد المرابحة للآمر بالشراء في الفقه الإسلامي

كمال توفيق محمد الحطاب

قسم الفقه والدراسات الإسلامية، كلية الشريعة والدراسات الإسلامية، جامعة اليرموك، إربد

ملخص

تعدّ صيغة المرابحة للآمر بالشراء من أهم صيغ التمويل والاستثمار المصرفي الإسلامي، وقد انتشر التعامل بهذه الصيغة في معظم المصارف الإسلامية، ومع ذلك فلا زالت هذه الصيغة محل انتقادات واسعة من أطراف عديدة، ولعل معظم الانتقادات تتركز حول مسألتين، مسألة القبض، ومسألة الإلزام بالوعد.

وتهدف هذه الدراسة إلى بيان كيفية تحقق القبض الشرعي للسلعة، ومدى ضرورة ذلك في بيع المرابحة للآمر بالشراء، كما تهدف إلى بيان حقيقة الإلزام بالوعد، وعلاقته بالقبض الشرعي، وهل يترتب على الإلزام بالوعد بطلان بيع المرابحة للآمر بالشراء؟

وقد خلصت الدراسة إلى أن القبض الشرعي هو القبض الناقل للضمان كيفما كان، سواء كان بحيازة السلعة في مخازن التاجر، أو نقلها إلى مخازن البنك الإسلامي أو نقلها بسيارات البنك الإسلامي . . الخ، فالمهم وجود ما يثبت أن الضمان قد انتقل من البائع الأول إلى البنك الإسلامي، لأن الضمان هو سبب استحقاق الربح في هذه الحالة، ولنهيه ﷺ عن ربح ما لم يضمن وبيع ما لم يقبض، ومعنى ذلك أن السلعة المباعة إذا تلفت يكون ضمانها على البنك الإسلامي، وكذلك يتحمل البنك الإسلامي تبعة رد السلعة بالعيب .

كما خلصت الدراسة إلى أن الإلزام بالوعد لا يترتب عليه بطلان هذا العقد، وكذلك عدم الإلزام بالوعد، وأن ذلك مرجعه إلى ظروف كل بلد وبيئة، ويمكن للمصرف الإسلامي أن يختار ما يحقق المصلحة التي تتفق مع مقاصد الشريعة.

Abstract

The word "Mark Up" or profitable for the parchasing pledger is considered as one of the most important revenues of the Islamic Bank Investment and Finance. Though this transaction is common among most Islamic banks, it is still under wide criticism from many parties, especially in relation to two major issues, vize., collecting money and keeping promises.

The aim of this study is to show how to gain legal profit that commensurates with the value of the commodity, and how it is necessary to maintain credibility and keep promises. The study tries to answer the question as to whether keeping promises entails selling with or without profit.

The essence of this study is to demonstrate that legal collection of money entails the actual transfer of the commodity to the purchaser's possession. This may be attained by having the commodity inside the merchant's warehouses or transferring it to the Islamic Bank's warehouses by the bank's cars. In other words, there should be evidence that the commodity was trabsferred from the first seller to the Islamic Bank. Because in this case, the purchased commodity is the reason behind gaining the profit, and because Prophet Mohammad (PBUH) prohibited us from gaining what is not insured and selling what is not collected. This means that if the commodity is damaged, its insurance will be paid by the Islamic Bank. Also, the Islamic Bank will shoulder the full responsibitity of returning the damaged commodity to the seller.

In its major pant, the study proves that keeping promises or not, would not cancel the contract, as each case is governed by the circumstances existing in each particular country. The Islamic Bank has the right to select the transaction and margin of profit that conforms with the Islamic Law.

مقدمة

تعدّ صيغة المرابحة للآمر بالشراء من الصيغ الحديثة التي كتب لها النجاح والانتشار في التعامل المصرفي الإسلامي في كافة الدول الإسلامية، وقد دخلت هذه الصيغة في الكثير من مجالات تمويل التبادل التجاري في كافة القطاعات، على المستوى الفردي والدولي، بحيث أصبح التاجر المسلم لا يقلق كثيراً إذا واجه مشكلة في السيولة، أو إذا كانت الصفقة أكبر مما يطيق، أو إذا رغب في الحصول على بضاعة وسلعة لا تمكنه ظروفه الحالية من تلبيتها، كما أمكن للدول أن تمول كثيراً من مشروعات التنمية فيها من خلال صيغة المرابحة كما يجريها بنك التنمية الإسلامي وغيره من المؤسسات المالية الدولية .

ونظرا للأهمية البالغة لهذه الصيغة وسرعة انتشارها وتطبيقها فقد كانت محل انتقادات واسعة وشبهات عريضة من قبل الحريصين على مشروعية العمل المصرفي الإسلامي وغيرهم. وقد كان من أبرز الكتابات التي اشتملت على الانتقادات والتحريم لهذه المعاملة، بحث د. محمد الأشقر بموسوعة الفقه الإسلامي بالكويت(١).

كما ظهر الكثير من البحوث والدراسات للرد على هذه الانتقادات، وإثبات مشروعية هذه الصيغـــة، ولعل من أبرز هذه البحوث وأشملها بحث الدكتور يوسف القرضاوي بعنوان "بيع المرابحة للآمر بالشراء كما تجريه المصارف الإسلامية"(٢). إضافة إلى العديد من البحوث والمؤتمرات والندوات مثل مؤتمر المصرف الإسلامي الأول، ومؤتمر المصرف الإسلامي الثاني، وندوة البركة الدولية وغيرها .

وبالرغم من كثرة الدراسات والبحوث حول صيغة المرابحة للآمر بالشراء، إلا أن هناك جزئيات عديدة لا زال النقاش يدور حولها، ولا زالت الشكوك والانتقادات توجه إليها، ولعل من أبرز هذه الجزئيات مسألتان هما:

المسألة الأولى: القبض.

المسألة الثانية: الإلزام بالوعد.

حيث يوجد فريق من الفقهاء يشترطون لصحة هذه الصيغة ضرورة قبض المبيع وتملكه قبل بيعه، وعدم إلزام الواعد بالشراءبإنفاذ وعده، بينما يوجد فريق آخر لا يشترطون قبض المبيع في غير الطعام، ويرون الإلزام بالوعد ضرورياً من أجل استقرار المعاملات والأسواق .

وقد استند كل فريق من الفقهاء إلى مجموعة أدلة، فما هي هذه الأدلة ؟ وما هو الرأي الراجح في هذه القضية ؟ هذا هو محور الموضوع الذي يدور حوله هذا البحث، وقد تطلب ذلك أن يكون في المباحث التالية:

المبحث الأول: المرابحة بين الفقه الإسلامي والواقع المصرفي.

المبحث الثاني: مسألة إلزامية الوعد في الفقه الإسلامي.

المبحث الثالث: مسالة قبض المبيع وتسجيله.

المبحث الأول: المرابحة بين الفقه الإسلامي والواقع المصرفي:

ويشتمل على مطلبين:

الأول: المرابحة في الفقه الإسلامي

الثاني: المرابحة في الواقع المصرفي

المطلب الأول: المرابحة في الفقه الإسلامي:

تعريف المرابحة:

عرف الفقهاء المرابحة بأنها بيع السلعة بثمنها الذي قامت به مع زيادة ربح معلوم(٣) وهي جائزة شرعاً عند جمهور الفقهاء، وقد عمل الرسول ﷺ بالتجارة وكذلك صحابته الكرام، والتجارة هي السبب الأول في استحقاق الربح، وذلك لاشتمالها على الأمور التالية:

١- الضمان: لقوله ﷺ " الخراج بالضمان "(٤) فمن يرغب بالربح لا بد أن يضمن البضاعة ويتحمل خطر هلاكها أو تلفها وكذلك تبعة الرد بالعيب، ويتحقق ذلك من خلال تسجيل الملكية، فملكية الشيء تعني أن ضمانه على صاحبه.

٢-المخاطرة: تشتمل التجارة على الكثير من المخاطرة، فقد يخسر التاجر رأسماله كاملا، وبناء على ذلك، فقد جاز له أن يربح مقابل تعريض ماله للمخاطرة، فمن أراد الغنم أو الربح فلا بد له أن يقبل بمبدأ الغرم أو الخسارة.

٣- إضافة المنفعة ببذل الجهد أو نقل السلعة أو تخزينها أو رعايتها وتسمينها إذا كانت من الثروة الحيوانية .

حدود الربح المشروع:

وفي الحقيقة فإن الربح المشروع ليس له حد أدنى أو أعلى، وإنما هناك ضوابط لا بد من توفرها منها عدم وجود احتكار أو تواطؤ أو استغلال أو جشع وغش وخداع، وغيرها من أنواع السلوك التي لا يقرها الإسلام.

والدليل على ذلك حديث عروة البارقي أن النبي ﷺ أعطاه دينارا يشتري له به شاة، فاشترى له به شاتين، فباع إحداهما بدينار، فجاء بدينار وشاة، فدعا له بالبركة في بيعه، وكان لو اشترى التراب لربح فيه "(٥).

وتنقسم البيوع من حيث اعتبار الربح الى قسمين هما (٦):

أولا: بيوع الأمانة: وتنقسم إلى ثلاثة أشكال هي:-

١- المرابحة: وهي البيع برأس مال المبيع مع ربح معين.

٢- التولية: وهي البيع برأس مال المبيع دون ربح أو خسارة.

٣- الوضيعة: وهي البيع برأس مال المبيع مع خسارة معينة.

ثانيا: بيوع المساومة: وهي البيع بالثمن الذي يتفق عليه المتعاقدان دون النظر إلى الثمن الأول.

آراء الفقهاء في المرابحة:

اختلف الفقهاء فيها على عدة أقوال أشهرها قولان:

القول الأول: أنها جائزة، وهو مذهب الحنفية والشافعية والراجح من مذهبي المالكية والزيدية(٧)، وقد استدلوا من الكتاب والسنة والإجماع والمعقول، أما من الكتاب فقوله تعالى ﴿وأحل الله البيع﴾(٨) وقوله تعالى ﴿وآخرون يضربون في الأرض يبتغون من فضل الله﴾(٩) فهذه النصوص صريحة في حل البيع ومشروعيته، والمرابحة أحد أنواع البيع، كما استدلوا من السنة بفعله ﷺ في البيع وكذلك أقواله مثل " إنما البيع عن تراض "(١٠).

وأما الإجماع فإن الناس قد توارثوا هذه الأشكال من البيع في سائر العصور من غير نكير فذلك إجماع على جوازها، وأما من المعقول فإن المرابحة جائزة لاستجماعها شرائط الجواز، ولأن الحاجة ماسة إلى هذا النوع من البيع.

القول الثاني: أنها مكروهة وخلاف الأولى لأن فيها نوعا من الجهالة والتحرز عنها أولى وهو قول عند المالكية، ورأي عند الحنابلة. ويبدو أن أصحاب هذا القول يرون أن الأولى أن يكون البيع مساومة، وما يتم الاتفاق عليه يمضي دون بيان للثمن أو الربح، وذلك تجنيبا للتاجر من الحلف والكذب..(١١).

وقد تفرد ابن حزم بعدم جواز بيع المرابحة بقوله " ولا يحل البيع على أن تربحني للدينار درهما، ولا على أني أربح معك فيه كذا وكذا درهما، فإن وقع فهو مفسوخ أبدا.. وبرهان ذلك أن البيع على أن تربحني كذا شرط ليس في كتاب الله تعالى فهو باطل، والعقد به باطل، وأيضا فإنه بيع بثمن مجهول "(١٢).

وقد رد هذا الكلام بأن الزيادة على الثمن الأول ليست من الشروط المنهي عنها في كتاب الله، وإذا لم تكن هناك زيادة على الثمن الأول فما هي الفائدة التي يجنيها البائع من تجارته، أما القول بأن الثمن مجهول، فليس صحيحا، فالجهالة يسيرة ويمكن إزالتها بالحساب ببساطة(١٣).

المطلب الثاني: المرابحة في الواقع المصرفي:

تعريف المرابحة للآمر بالشراء :

وفقا لقانون البنك الإسلامي الأردني تعرف المرابحة للآمر بالشراء بأنها " قيام المصرف بتنفيذ طلب المتعاقد معه، على أساس شراء الأول ما يطلبه الثاني بالنقد الذي يدفعه المصرف كلياً أو جزئياً، وذلك في مقابل التزام الطالب بشراء ما أمر به، وحسب الربح المتفق عليه عند الابتداء(١٤) .

ولدى مقابلة د/ سامي حمود – صاحب فكرة المرابحة للآمر بالشراء ومقترحها لأول مرة في رسالته للدكتوراه عام ١٩٧٦ – للعلامة الشيخ محمد فرج السنهوري عام ١٩٧٥، وسؤاله عن هذه العملية، أجابه الشيخ بأن هذه العملية مركبة من وعد بالشراء وبيع المرابحة، وهي ليست من قبيل بيع الإنسان ما ليس عنده، لأن المصرف لا يعرض أن يبيع شيئاً، ولكنه يتلقى أمراً بالشراء، وهو لا يبيع حتى يملك ما هو مطلوب، ويعرضه على المشتري الآمر ليرى ما إذا كان مطابقاً لما وصف(١٥).

ومن أهم النصوص الفقهية التي استندت عليها مشروعية المرابحة للآمر بالشراء، قول الإمام الشافعي في الأم " وإذا أرى الرجل الرجل السلعة فقال اشتر لي هذه وأربحك فيها كذا، فاشتراها الرجل فالشراء جائز والذي قال أربحك فيها" بالخيار، إن شاء أحدث فيها بيعا وإن شاء تركه . . . وسواء إن كان قال ابتاعه (ابتعه) وأشتريه منك بنقد أو دين يجوز البيع الأول، ويكونان بالخيار في البيع الثاني "(١٦) .

ولتوضيح هذه العملية كما هي في التطبيق المصرفي الإسلامي، نستشهد بتجربة البنك الإسلامي الأردني، إذ يتم تمويل عمليات المرابحة بأحد الأساليب التالية(١٧):

الأسلوب الأول: بيع المرابحة للأفراد في السلع المميزة والقابلة للرهن:

١- يقدم المشتري طلب شراء السلعة على أساس المرابحة لفرع البنك، ويوقع عقد المرابحة للآمر بالشراء .

٢- يطلب البنك من العميل إحضار فاتورة عرض الأسعار من البائع .

٣- يوافق البنك على الفاتورة بعد التحقق منها، ثم يشتري البضاعة من البائع بموجب فاتورة رسمية صادرة باسم البنك .

٤- يلتزم المشتري بشراء البضاعة مرابحة بالسعر المتفق عليه، وذلك بتوقيعه عقد المرابحة الخاص بذلك.

وفي حالة تمويل شراء سيارة -مثلا- من السوق المحلية يقوم البنك بما يلي:

١- يطلب البنك من العميل تحديد كل المعلومات عن السيارة، فيقوم العميل بذلك ويحضر صاحب السيارة إلى البنك .

٢- يطلب البنك من صاحب السيارة تقديم فاتورة صورية .

٣- يطلب البنك من العميل التقدم بطلب أمر الشراء والتمويل ويوقع العقد، ويكون العقد متضمنا، الثمن الأصلي والربح المتفق عليه، والضمانات المالية وكفلاء السداد ومدة وطريقة السداد .. الخ

٤- يتم استدعاء مالك السيارة لإتمام عقد البيع والشراء ودفع قيمة السيارة نقدا لمالك السيارة، كما يتم التنازل عنها للبنك أمام الجهات المختصة، ثم يتنازل البنك عن السيارة للعميل الآمر بالشراء .

الأسلوب الثاني: تمويل شراء السلع (غير القابلة للرهن) من السوق المحلية:

يمول البنك الأفراد في السلع غير القابلة للرهن كالتجهيزات المنزلية وغيرها (أثاث، غسالات، أفران، غرف نوم، ... الخ " وفق الخطوات التالية:

١- يقدم المشتري طلب شراء السلعة على أساس المرابحة لفرع البنك .

٢- بعد موافقة البنك، يوقع البنك والعميل عقد بيع المرابحة للآمر بالشراء .

٣- يطلب البنك فاتورة عرض أسعار من البائع للبضاعة المطلوبة .

٤- يوافق البنك على الفاتورة بعد التحقق من أنها مطابقة للشروط المقررة ومن ثم يعيدها للبائع.

٥- يشتري البنك البضاعة بموجب فاتورة رسمية صادرة باسم البنك.

٦- يقوم البنك بدفع قيمة البضاعة للبائع حسب فاتورة البيع.

٧- يلتزم المشتري بشراء البضاعة مرابحة بالسعر المتفق عليه، وذلك حسب عقد بيع المرابحة الخاص بذلك.

٨- يتولى أحد موظفي البنك الإشراف على عملية استلام البضاعة من البائع وتسليمها للمشتري، وتجدر الإشارة إلى أن البنك يدفع أثمان المشتريات بموجب شيكات مسطرة حتى لا تصرف نقدا.

الأسلوب الثالث: تمويل المرابحة من السوق الخارجي (الاعتماد المستندي):

١- يتقدم العميل إلى البنك طالبا تمويل عملية استيراد بضاعة معينة.

٢- يطلب البنك من التاجر تحديد نوع البضاعة وكميتها وكامل مواصفاتها ومكان وجودها والسعر... الخ.

٣- بعد تقديم المعلومات الكاملة يتم توقيع العقد ويتضمن الثمن والربح والضمانات المالية والكفلاء ومدة وطريقة التسديد ودفع جزء من قيمة الاعتماد.

٤- يتصل البنك الإسلامي بالبنك الوسيط في بلد المصدر ويتعهد بتسديد قيمة الاعتماد عند الشحن وفق الشروط المتفق عليها بين العميل والمصدر.

٥- عند شحن البضاعة من الخارج يرسل الوسيط إلى البنك الإسلامي إشعارا بذلك ويطالبه بالتسديد، فيقوم البنك الإسلامي بتسجيل قيمة الاعتماد على العميل ويضيف إليه كامل المصاريف التي تكلفها(١٨).

هذا هو الإطار العام لما يجري في المصارف الإسلامية، وتتفاوت المصارف الإسلامية في مدى الالتزام بهذه الخطوات، وأكثر ما تتفاوت فيه موضوع الإلزام بالوعد وموضوع القبض. ففي حين تخير بعض المصارف الإسلامية العميل بين إنفاذ وعده بالشراء أو تركه، تجبر بنوك أخرى العميل على شراء ما أمر أو وعد بشرائه.

وفي حين تقوم بعض المصارف الإسلامية بقبض المبيع وإدخاله في مخازنها ونقل ملكيته إليها لدى الدوائر المختصة، فإن هناك مصارف إسلامية أخرى، تكتفي بنقل المبيع إليها بفاتورة صورية، كما أنها لا تنقل المبيع إلى مخازنها، وإنما تقوم بتسليم المبيع للآمر من مخازن التاجر، مما يهيئ للكثير من المتعاملين عدم استلام البضاعة والحصول على المال فقط. ونظراً للأهمية البالغة لمسألتي الإلزام بالوعد وقبض المبيع، في بيان مشروعية بيع المرابحة للآمر بالشراء كما تقوم به المصارف الإسلامية. فسوف نبحث كل مسألة من هاتين المسألتين بشكل منفصل وذلك في المبحثين الثاني والثالث من هذا البحث، ونبدأ أولا بمسألة إلزامية الوعد نظراً لبساطتها ووضوحها.

المبحث الثاني: مسألة إلزامية الوعد في الفقه الإسلامي:

من خلال العرض السابق لمسألة بيع المرابحة للآمر بالشراء، بدا واضحاً أن هذه العملية تشتمل على مواعدة على الشراء، فهناك وعد من العميل بشراء السلعة من المصرف بعد قيام المصرف بشرائها، وهناك وعد من المصرف ببيع السلعة للعميل وحده دون سواه، فما مدى لزوم هذا الوعد شرعاً، وهل يجوز للعميل الرجوع عن وعده بالشراء ؟ وهل يجوز للمصرف الرجوع عن وعده بالبيع ؟ هذه هي المسألة التي يجيب عليها هذا المبحث، وقد تطلب ذلك التعرف على آراء الفقهاء في مدى مشروعية الإلزام بالوعد.

آراء الفقهاء في حكم الإلزام بالوعد:

بحث الإمام الحطاب في رسالته تحرير الكلام في مسائل الالتزام قضايا عديدة حول الالتزام ابتداء فيمن ألزم نفسه بشيء جاهلا أنه يلزمه، وانتهاء بمسألة الوعد أو العدة كما سماها، فقال " وأما العدة فليس فيها إلزام الشخص نفسه شيئا الآن، وإنما هي كما قال ابن عرفة: اخبار عن إنشاء المخبر معروفا في المستقبل، ولا خلاف في استحباب الوفاء بالوعد (٩١).

وقد اختلف الفقهاء في مدى لزوم الوعد إلى عدة أقوال أشهرها أربعة:

القول الأول: ذهب جمهور الفقهاء(٢٠) إلى القول بأن الوعد ملزم ديانة غير ملزم قضاء، فمن

وعد آخر بأن يعطيه مالاً، سواء كان معيناً أو غير معين، فإن الأفضل ديانة الوفاء بما وعد، ولا يجبره القضاء على الوفاء، وذلك لأن الوعد عقد تبرع، والتبرعات غير لازمة كما في عقد الهبة.

وبناء على ذلك، فإن المرابحة للآمر بالشراء لا تجوز إلا على أساس عدم إلزامية الوعد، وقد تبنى هذا الرأي من الفقهاء المعاصرين كل من: د.حسن الأمين، ود.محمد سليمان الأشقر، ود.علي السالوس، ود.رفيق المصري، وغيرهم(٢١). وأشهر من تبناه من الفقهاء القدامى الإمام الشافعي في الأم كما تقدم.

وقد استند هذا الفريق إلى كلام ابن عرفة الذي يرى أن الوعد لا يكون إلا بالمعروف، ومثلوا له بالوعد بقرض أو عتق أو هبة أو صدقة أو عارية أي الأمور التي تدخل في باب المعروف والإحسان دون الأمور التي تتعلق بالمعاوضات كالبيع مثلا، فالوعد لا يكون عقد معاوضة لأنه عقد تبرع(٢٢).

القول الثاني: ذهب بعض العلماء من أشهرهم ابن شبرمة، وهو قول عند المالكية إلى أن الوعد كله لازم (٢٣)، ويقضى به على الواعد ويجبر على الوفاء به، وبناء على هذا الرأي فان المرابحة للآمر بالشراء جائزة دون أن يتحقق شرط الفريق الأول، وهو عدم الإلزام بالوعد، بل إنها جائزة حتى مع الإلزام بالوعد ، ومن أشهر من تبنى هذا الرأي من الفقهاء المعاصرين د.سامي حمود و د.يوسف القرضاوي (٢٤).

القول الثالث: ذهب بعض فقهاء المالكية إلى أن الوعد ملزم قضاء، إذا كان معلقا على سبب وإن لم يدخل الموعود بسبب العدة في شيء.

القول الرابع: ذهب المالكية في المشهور عندهم إلى أن الوعد ملزم قضاء إذا كان متعلقا بسبب ودخل الموعود فيه.

وقد رجح مجمع الفقه الإسلامي القول الرابع ولكن المعمول به في كثير من المصارف الإسلامية هو القول الثاني(٢٥).

أدلة الفريق الأول: (المرابحة للآمر بالشراء غير جائزة مع الإلزام بالوعد):

١- قوله ﷺ البيعان بالخيار ما لم يتفرقا(٢٦)، فالحديث يعطي المتبايعين الخيار ما داما في مجلس العقد، فكيف يتأتى ذلك مع القول بالإلزام بالوعد، فإذا كان للمتبايعين عدة خيارات، أفلا يكون للمتواعدين ؟ كما أن التزام العميل بالشراء والتزام المصرف بالبيع يلغي أي احتمال للخيار، فإذا كان الشارع قد أعطى المتبايعين حق الرجوع في البيع ما داما في مجلس العقد ولم يلزمهما بإتمامه، فلا يجوز أن لا يكون للمتواعدين خيار، ولا يصح إلزامهما بالوعد.

٢- إن الوعد بالبيع مع الإلزام هو من قبيل بيع الكالئ بالكالئ أي الدين بالدين وهو بيع نهى عنه

الرسول ﷺ (٢٧) فبيع المرابحة مع الإلزام بالوعد يفضي إلى بيع مؤجل البدلين، فلا المصرف يسلم السلعة في الحال ولا العميل يسلم الثمن.

٣- إن الإلزام بالوعد يؤدي إلى الغرر؛ لأن المتبايعين يلتزمان بالمرابحة على سلعة لم يقم البائع بالحصول عليها، فثمنها مجهول ومصاريفها وجهالة الثمن لا تجوز، فالإلزام بالوعد في هذه العملية يجعلها حراماً لأن الوعد إذا أدى إلى حرام فهو حرام.

ومن أهم النصوص الفقهية التي تؤيد قولهم:

قول الإمام الشافعي في الأم والذي سبق إيراد طرف منه:

والشاهد فيه قوله " والذي قال أربحك فيها بالخيار إن شاء أحدث فيها بيعاً وإن شاء تركه، . وإن تبايعا على أن ألزما أنفسهما الأمر الأول فهو مفسوخ من قبل شيئين، أحدهما أنه تبايعاه قبل (أن) يملكه (البائع)، والثاني أنه على مخاطرة أنك إن اشتريته على كذا أربحك فيه كذا" .(٢٨) فمعنى قول الإمام الشافعي أن المرابحة مع الإلزام بالوعد تكون من بيع ما لا يملك أو يقبض، لأن السلعة عند الوعد لم تكن موجودة بيد البائع، وكذلك تتضمن الغرر، فهي على مخاطرة إن اشتريته بكذا. فالسعر غير معروف، أربحك فيه كذا، والربح غير معروف. وقد يموت الآمر أو المأمور قبل إحضار السلعة، كما أن الأسعار قد تختلف بين يوم الوعد بالشراء ويوم القبض الفعلي.

أدلة الفريق الثاني: (المرابحة للآمر بالشراء جائزة مع الإلزام بالوعد):

وقد استند هذا الفريق إلى عدد من الأدلة الشرعية من أبرزها ما يلي:

١- قوله تعالى﴿يا أيها الذين آمنوا لم تقولون ما لا تفعلون. كبر مقتا عند الله أن تقولوا ما لا تفعلون﴾(٢٩) فإخلاف الوعد ليس محرما فحسب، بل هو من الكبائر التي لا يجوز الاقتراب منها، كما أن مقارفتها توجب مقت الله وغضبه، وما يوجب سخط الله يجب على ولي الأمر إزالته باستخدام كافة السلطات التنفيذية والقضائية والتشريعية.

٢- قوله تعالى ﴿فأعقبهم نفاقا في قلوبهم إلى يوم يلقونه بما أخلفوا الله ما وعدوه وبما كانوا يكذبون﴾(٣٠) فنكث العهد محرم سواء مع الله أو مع غيره.

٣-كل الأحاديث التي تذم إخلاف الوعد وتجعله من علامات النفاق، وقد ترجم البخاري في كتاب الشهادات "باب من أمر بإنجاز الوعد. وفعله الحسن" وذكر أربعة أحاديث للدلالة على وجوب الإنجاز منها حديث عن أبي هريرة " آية المنافق ثلاث، إذا حدث كذب، وإذا وعد أخلف، وإذا ائتمن خان"(٣١).

٤- إن قياس هذه المسألة على عقد الاستصناع، يقضي بإلزام الواعد بالشراء بإنفاذ وعده، فالمستصنع يجب عليه شراء ما طلب صنعه إذا كان مطابقاً للمواصفات التي طلبها، وهذا ما أخذت به مجلة

الأحكام العدلية، وهو رأي أبي يوسف من الأحناف وهو الراجح في المذهب الحنفي، وهو الرأي الذي يتفق مع مقاصد الشريعة ويتلاءم مع القوة الملزمة للعقود. كما أن فيه دفع الضرر عن الصانع، واستمرار التعاون بين الناس، ورأي جمهور الفقهاء على خلاف ذلك، تجنبا للغرر، ولأنه بيع معدوم(٣٢).

٥ - إن المصلحة تقتضي الإلزام بالوعد حرصاً على استقرار التعامل المالي، وتجنباً للنزاع والفوضى في المعاملات وما ينجم عنها من آثار سلبية على الاقتصاد بشكل عام.

مناقشة أدلة الفريق الأول:

١ - قولهم إن الوعد الملزم قضاء عند المالكية هو من باب الوعد بالمعروف أو التبرعات ولا يتعلق بأمور المعاوضات، لا يستند إلى دليل واضح، بل إنه يخالف إطلاق المالكية لحكمهم بلزوم الوفاء بالوعد مطلقاً أو مقيداً بدخول الموعود بسبب العدة في شيء، ومن جهة أخرى فإن الإلزام بالوعد في التبرعات يقتضي بشكل عام القول بلزوم الوفاء به في المعاوضات من باب أولى(٣٣)

يقول د. يوسف القرضاوي " أن النصوص التي أوجبت الوفاء وحرمت الإخلاف، جاءت عامة مطلقة، ولم تفرق بين وعد ووعد، . . ولا دليل عند المعارض يخصص عمومها أو يقيد إطلاقها" (٣٤) ثم يضيف أن الخلاف بين الفقهاء في وجوب الوفاء بالوعد في أمور المعروف والتبرعات قد يكون مقبولا، " أما الذي ينبغي ألا يقبل الخلاف فيه، فهو الوعد في شئون المعاوضات والمعاملات، التي يترتب عليها التزامات وتصرفات مالية واقتصادية، قد تبلغ الملايين، ويترتب على جواز الإخلاف فيها إضرار بمصالح الناس وتغرير بهم" (٣٥).

٢- قولهم أن الإلزام بالوعد يجعل العملية من باب بيع الكالئ بالكالئ يرد عليه بأن الحديث ضعيف، كما أن العملية ليست من باب بيع مؤجل البدلين، فالذي يحصل أولا بين البنك والعميل يكون وعداً وليس بيعاً، وإنما يحصل البيع عند تملك المصرف السلعة المأمور بشرائها وحيازتها(٣٦).

٣- قولهم إن العملية مع الإلزام بالوعد تلغي الخيار المعطى للمتعاقدين في المجلس كما هو في الحديث الصحيح، يرد عليه بأن خيار المجلس غير متفق على ثبوته فالحنفية والمالكية لا يقرون خيار المجلس ويفسرون التفرق على أنه تفرق بالأقوال لا بالأبدان(٣٧).

ومن جهة أخرى، فإن للعرف والبيئة دوراً كبيراً في كيفية الخيار وشكله، وما اعتاد عليه الناس واصطلحوا عليه، مما يحقق لهم المصالح التي تتفق ومقاصد الشريعة، ففي الوقت الحاضر يكون المتعاقدان بالخيار ما لم يوقعا العقد الرسمي أمام كاتب العدل أو في دائرة السير أو دائرة الأراضي، أو غيرها، ولا يصح لأي من الطرفين التراجع عن العقد بعد التوقيع عليه، الا بتراضي الطرفين على ذلك.

٤- قولهم إن العملية تنطوي على الغرر لأن البيع يقع على سلعة لم يقم البائع بالحصول عليها بعد، فثمنها مجهول وكذلك مصاريف شرائها ونقلها، يرد عليه بأن الثمن غالباً ما يكون معروفًا ومتفقاً عليه، وكثيراً ما يرشد العميل المصرف الى الجهة التي يشتري منها أرخص سعراً أو أجود بضاعة، وأما مصاريف الشحن والنقل وغيرها، فإنها شبه معلومة محلياً وعالمياً(٣٨)، أما قول الإمام الشافعي بالخيار للآمر بالشراء، فإن سببه كما وضح الإمام الشافعي هو عدم القبض واحتمال الغرر، أما الغرر في الوقت الحاضر فإنه زائل حيث يوجد علم كامل بكل ما يتعلق بالسلعة من ثمن وصفة وربح . . الخ، أما عدم القبض، فإن بيع المرابحة لا يتم عمليا إلا بعد تملك المصرف للبضاعة فإذا لم يتم القبض فإن العملية لا تكون جائزة، عملا بهديه ﷺ في نهيه عن بيع ما لم يقبض.

الترجيح:

مما تقدم نجد أن أدلة القائلين بأن الوعد غير ملزم قضاء وأنه لا بد من إعطاء العميل الآمر بالشراء الخيار، لا تنهض للاستدلال، لأنها تؤدي إلى ما يلي:

١- إشاعة الفوضى وضعف الثقة بين الناس.

٢- تأخر وتراجع المؤشرات الاقتصادية، بسبب عدم استقرار المعاملات المالية

٣- إلحاق الضرر بالناس وتعريضهم للخسائر.

ومن جهة أخرى فإن أدلة القائلين بالزام الآمر بالشراء بإنفاذ وعده هي الأقوى والأصلح.

ومع ذلك، فإن هناك استثناءات عديدة، فإذا اتفق المصرف مع العميل على الخيار لكليهما، فلا شيء في ذلك، وإذا وجد المصرف أن المصلحة العامة تقضي بتخيير العميل فله ذلك، ولا اعتراض لأحد من الفقهاء على ذلك، وقد يستفاد من ذلك أن المصرف إذا وجد أن المصلحة العامة تقتضي عدم الخيار، فله ذلك أيضاً، ولا ينبغي أن يعترض عليه أحد. فالإلزام بالوعد لا يترتب عليه عليه حرمة المعاملة، كما أن عدم الإلزام لا يترتب عليه جواز المعاملة أو حرمتها، وإنما الأمر متروك لكل مصرف وما يتناسب مع الظروف المحيطة به مما يحقق المصلحة، وينسجم مع مقاصد الشريعة. وإذا ما أخذ المصرف بالإلزام بالوعد فعندها يجب الوفاء بذلك، وإذا ما أخذ بتخيير العميل فيجب الوفاء بذلك أيضا، فالخيار ابتداء ليس حقاً مكتسباً لأحد، وإنما العرف والمصلحة والاتفاق هي المرجع في هذا الأمر، واذا ما تم الاتفاق على الخيار فيجب الوفاء به.

وهذا ما أخذت به قرارات مؤتمر المصرف الإسلامي الأول والثاني (٣٩):

١- جاء في قرار مؤتمر المصرف الإسلامي الأول بدبي عام ١٩٧٩ " ومثل هذا الوعد ملزم للطرفين قضاء طبقا لأحكام المذهب المالكي، وملزم للطرفين ديانة طبقا لأحكام المذاهب الأخرى، وما يلزم ديانة يمكن الإلزام به قضاء إذا اقتضت المصلحة ذلك، وأمكن للقضاء التدخل فيه، وتحتاج صيغ

العقود -في هذا التعامل إلى دقة شرعية فنية- وقد يحتاج الإلزام القانوني بها في بعض الدول الإسلامية - إلى إصدار قانون بذلك "

٢- وفي قرار مؤتمر المصرف الإسلامي الثاني بالكويت قرر المؤتمر حول نفس الموضوع " فإن الأخذ بالإلزام أمر مقبول شرعا، وكل مصرف مخير في الأخذ بما يراه في مسألة القول بالإلزام، حسبما تراه هيئة الرقابة الشرعية " .

وبناء على هذه القرارات، فقد اختلفت البنوك الإسلامية في مدى أخذها بالإلزام بالوعد، فالمصرف الإسلامي الأردني أخذ بالإلزام بالوعد مطلقا، بينما أخذ مصرف فيصل الإسلامي بإلزام المصرف ولم يلزم العميل. أما بيت التمويل الكويتي، فإنه أخذ بالإلزام بالوعد في المرابحات الخارجية وعدم الإلزام بالوعد في المرابحات الداخلية(٤٠).

أما المصرف الإسلامي الدولي للإستثمار والتنمية بالقاهرة، فإنه يطبق فكرة تجمع بين تخيير العميل والإلزام بالوعد، فهو يأخذ من الآمر بالشراء مبلغ ١٠٪ من قيمة الصفقة منذ البداية، ولا يردها للآمر بالشراء إلا بعد تصريف البضاعة تحسبا لأية خسارة، فإذا حدثت خسارة يقوم المصرف بتعويضها من هذا المبلغ(٤١).

ويبدو أنه ليس من الحكمة أو المصلحة التي تتوخاها الشريعة الإسلامية أن يكون التعامل في هذا المجال واحداً في كافة الدول الإسلامية، نظراً لاختلاف الظروف والقوانين المطبقة من قبل البنوك المركزية، التي تخضع لها البنوك الإسلامية، إذ لا تسمح هذه القوانين للبنوك الإسلامية في كثير من الدول الإسلامية بإنشاء مخازن للسلع والبضائع وممارسة تجارة الجملة والتجزئة والاستيراد والتصدير وتملك المعدات والآليات.. الخ(٤٢)، ومن جهة أخرى، فإن اختلاف المستوى المعيشي وحجم التعامل الاقتصادي ونوعية المعاملات..الخ، كلها تملي أن يكون الإلزام مفيدا في بلد وغير مفيد في بلد آخر، ففي البلدان ذات الرواج والانتعاش الاقتصادي قد لا يترتب على تخيير العميل الآمر بالشراء ضرر كبير يلحق المصرف، نظراً لكثرة الطلب على البضاعة، أما الدول التي تتصف بالكساد والانكماش، فإن رجوع الآمر بالشراء عن شراء ما أمر به، يلحق أضراراً كبيرة بالمصرف، لأنه لن يجد مشتريا جديدا للبضاعة بسهولة، وقد يضطر لبيع البضاعة بخسارة كبيرة، وهذا ما يبرر للمصارف الإسلامية الاختلاف في الأخذ بهذا المبدأ تحقيقاً للمصلحة ودفعاً للمفسدة والضرر(٤٣).

وخروجاً من أية شبهة أو خلاف، يمكن للمصرف الإسلامي أن يشتري السلع بالخيار لمدة تزيد على المدة التي ينبغي أن يتقدم فيها العميل لاستلام السلعة، فإذا ما رجع العميل عن أمره أو رغبته بالشراء، يمكن للمصرف الإسلامي إعادة السلعة إلى صاحبها ضمن مدة الخيار، وفي هذه الحالة، فإن مصروفات الشحن وغيرها من النفقات الإدارية ينبغي أن تكون على العميل الآمر بالشراء(٤٤).

المبحث الثالث: مسألة قبض المبيع وتسجيله في الفقه الإسلامي:

ويشتمل على ثلاثة مطالب:

المطلب الأول: حكم بيع السلعة قبل قبضها.

المطلب الثاني: مدى تحقق القبض الشرعي في المصارف الإسلامية.

المطلب الثالث: مدى ضرورة التسجيل لتحقق القبض الشرعي.

المطلب الأول: حكم بيع السلعة قبل قبضها:

ويشتمل على ثلاثة فروع:

١- تعريف القبض في اللغة.

٢- آراء الفقهاء في البيع قبل القبض.

٣- آراء الفقهاء في كيفية تحقق القبض.

١- تعريف القبض في اللغة:-

قال الجوهري في الصحاح: قبضت الشيء قبضاً: أخذته، والقبض خلاف البسط، ويقال صار الشيء في قبضتك، أي في ملكك... وقبضت الشيء تقبيضاً: جمعته وزويته(٤٥). فالقبض يأتي بمعنى الملك والحيازة والجمع والأخذ.

٢- آراء الفقهاء في البيع قبل القبض:

اختلف الفقهاء في حكم بيع السلعة قبل قبضها إلى عدة أقوال أشهرها قولان:

القول الأول: يرى المالكية أن بيع ما سوى الطعام من العروض كالحيوان والعقار والثياب قبل القبض جائز، أما بيع الطعام فلا يجوز(٤٦)، وعند الحنابلة أن ما يحتاج إلى القبض لا يجوز بيعه قبل القبض، وما لا يحتاج إلى القبض فيجوز بيعه في أظهر الروايتين عن أحمد(٤٧)، وممن ذهب إلى هذا الرأي من الفقهاء المعاصرين د. علي قره داغي(٤٨).

ومن أهم الأدلة ما يلي:

١- قوله ﷺ " من ابتاع طعاما فلا يبعه حتى يستوفيه "وفي رواية " حتى يقبضه"(٤٩)، فالحديث خص بيع الطعام دون سواه.

٢- لأن المبيع -إذا لم يكن طعاما - تنتقل ملكيته بمجرد العقد، فلا يشترط القبض، ويصبح المبيع في ضمان المشتري، أما الطعام فلا يخرج من ضمان البائع إلى ضمان المشتري إلا بالكيل أو الوزن،

فالطعام مكيل موزون فلا بد من كيله ووزنه. قال ابن قدامة " ومن اشترى مكيلاً أو موزوناً لم يجز بيعه حتى يقبضه "(٥٠).

٣- إن القبض للمبيع - غير الطعام - شرط في كمال عقد البيع، وليس شرطاً في صحة العقد، فالملكية تنتقل بمجرد العقد ولا يشترط القبض، لقوله تعالى " أوفوا بالعقود "(٥١).

٤- لغلبة تغير الطعام دونما سواه(٥٢)، فلم يوجد في الماضي مبردات أو مجمدات أو مواد حافظة.

القول الثاني: ذهب الشافعية إلى أن بيع السلع قبل قبضها لا يجوز، سواء كانت هذه السلع طعاما أو غيره مما يباع ويشترى، ومن أشهر من تبنى هذا الرأي من العلماء المعاصرين د. الصديق الضرير.

قال الشافعي في الأم "وبهذا نأخذ، فمن ابتاع شيئا كائناً ما كان منقولاً أو غير منقول، فليس له أن يبيعه حتى يقبضه، حتى لو قبض البائع الثمن وأذن في قبض المبيع.. "(٥٣).

وقد اختار البخاري "أن استيفاء المبيع المنقول من البائع وتبقيته في منزل البائع لا يكون قبضاً شرعيا، حتى ينقله المشتري إلى مكان لا اختصاص للبائع به كما تقدم نقله عن الشافعي" (٥٤) أما الأحناف فقد اعتبروا بيع المنقول قبل قبضه بيعاً فاسداً(٥٥).

وقد استدل أصحاب هذا القول بما يلي:

١- تعقيب ابن عباس في الحديث الذي يرويه عن رسول الله ﷺ وهو" من ابتاع طعاما فلا يبعه حتى يستوفيه " قال ابن عباس: وأحسب كل شيء مثله(٥٦). وفي رواية " حتى يقبضه " وفي أخرى " حتى يكتاله"(٥٧).

٢- حديث حكيم بن حزام والذي قال يا رسول الله ﷺ: إني أشتري بيوعا فما يحل لي منها وما يحرم قال: إذا اشتريت شيئاً فلا تبعه حتى تقبضه، وفي رواية أخرى " لا تبع ما ليس عندك"(٥٨).

٣- حديث الرسول ﷺ "الخراج بالضمان"(٥٩) فضمان المبيع قبل رده بسبب العيب من قبل المشتري هو السبب في استحقاق المشتري غلة المبيع إذا كان له غلة أو خراج، فإذا لم يكن المشتري قد قبض المبيع، فإنه لا يستحق خراجه، لأنه لم يضمنه، ويقاس على خراج المبيع ما يحدث من ارتفاع قيمة المبيع، أو تحقق ربح من ورائه.. الخ.

٤- إن البيع قبل القبض باطل لضعف الملك قبل القبض، فلو هلك المبيع فهو في ضمان البائع، والقبض شرط في دخول المبيع في ضمان المشتري، ومن المعلوم أن الضمان لا يكون إلا بعد التملك التام، فإذا لم يقبض المشتري المبيع، فإنه لا يتحمل خطر هلاكه، وبالتالي لا يضمنه(٦٠).

مناقشة الأدلة:

يقول الصنعاني بعد ذكره لأقوال الفقهاء في الموضوع " والجواب أن ذكر حكم الخاص لا يخص به العام، وحديث حكيم عام، فالعمل عليه وإليه ذهب الجمهور، وأنه لا يجوز البيع للمشتري قبل القبض مطلقاً، وهو الذي دل له حديث حكيم واستنبطه ابن عباس"(٦١).

ويقول د. الصديق الضري (٦٢) في إجابته على سؤال: هل النهي خاص بالطعام؟ "علة النهي عن بيع الطعام قبل قبضه، سواء كانت الربا أو الغرر، موجودة في بيع غير الطعام قبل قبضه فيجب أن يسوى بينهما في الحكم"، وقد أشار الفقهاء إلى علة الربا في بيع الطعام قبل قبضه كما قال ابن عباس "ذاك دراهم بدراهم والطعام مرجأ " وكذلك في قول أبي هريرة لمروان بن الحكم عندما سمح ببيع الصكوك التي تمثل الطعام قبل قبض الطعام، " أحللت بيع الربا " فلما اقتنع مروان بوجود الربا منع ذلك(٦٣) كما أشاروا إلى الغرر الناجم عن عدم القدرة على التسليم أو احتمال هلاك المبيع قبل القبض أو موت أحد الطرفين أو وجود العيب في المبيع وما يترتب على ذلك من نزاع حول من يضمن المبيع.

ويعلق د. الضرير على إضافة ابن عباس "وأحسب كل شيء مثله" "يعني أن غير الطعام ينبغي أن يقاس على الطعام الثابت النهي عن بيعه قبل قبضه بالسنة، وهذا من تفقه ابن عباس كما يقول ابن حجر، وابن عباس هو راوي الحديث وهو أعرف بمرماه "(٦٤).

فالأحاديث الواردة في النهي عن بيع الطعام قبل قبضه لا تمنع دخول غير الطعام في النهي، وبخاصة مع وجود حديث " لا تبع ما ليس عندك " فإنه عام في الطعام وغيره.

الرأي الراجح في بيع السلعة قبل قبضها:

إن استعراض الأدلة المتقدمة يظهر بوضوح أن الرأي الثاني القائل بعدم جواز بيع كافة السلع قبل القبض هو الأرجح، عملا بالأدلة الصحيحة، ولما يترتب عليه من استقرار للمعاملات وسد لمنافذ النزاع، وبناء على ذلك، فإنه لا يجوز للمصرف الإسلامي بيع السلع قبل قبضها.

وبالإضافة إلى ذلك، فإن في بيع السلع قبل قبضها أضراراً كبيرة على النشاط الاقتصادي، إذ يقل معدل التشغيل وتزداد البطالة وترتفع الأسعار، وبخاصة بعد أن تباع السلعة من قبل عدة مشترين جدد دون أن تقبض من قبل أحدهم، وكل واحد منهم يضيف عليها ربحه، وبالتالي، فإنها تصل المستهلكين في النهاية بأضعاف سعرها الأول، وهذه وحدها مفسدة كبيرة يعمل النظام الإسلامي على تجنبها.

٣- آراء الفقهاء في كيفية تحقق القبض:

ذهب جمهور الفقهاء المالكية والشافعية والحنابلة إلى أن قبض كل شيء بحسبه، فإن كان مكيلا

أو موزوناً أو معدوداً أو مذروعاً فقبضه بالكيل أو بالوزن أو بالعد أو بالذرع(٦٥).

وقد وضع الإمام الشافعي الضابط لذلك بقوله " أما الناقل للضمان فمداره على استيلاء المشتري على المبيع، وبه ينتفي الضمان عن البائع، سواء نقله أم لا وسواء أخلى البائع بينه وبينه أم لا"(٦٦).

أما الأحناف فقالوا بالتخلية، وهي رفع الموانع والتمكين من القبض، لأنها تسليم ومن ضرورته الحكم بالقبض.

وقد فصل الفقهاء الآخرون تبعا لنوع المبيع، فقال المالكية إذا كان المبيع مثليا فلا بد من تسليمه للمشتري وتفريغه في أوعيته، وإن كان جزافاً فقبضه نقله، وان كان منقولا فقبضه بالعرف، وقال الحنابلة إن كان دراهم أو دنانير فقبضها باليد، وان كان ثياباً فبنقلها، وان كان حيواناً فبتمشيته من مكانه، وإن كان عقاراً فبالتخلية بينه وبين المشتري بلا حائل(٦٧)، قال في المجموع " لأن القبض ورد به الشرع وأطلقه، فحمل على العرف، والعرف فيما ينقل النقل، وفيما لا ينقل التخلية... وهو ثلاثة أقسام أحدها العقار والثمر على الشجرة، فقبضه التخلية. والثاني ما ينقل في العادة كالأخشاب والحبوب والحيتان ونحوها، فقبضه بالنقل إلى مكان لا اختصاص للبائع فيه... والثالث ما يتناول باليد كالدراهم والدنانير والمنديل والثوب والإناء الخفيف والكتاب ونحوها فقبضه بالتناول بلا خلاف"(٦٨).

الرأي الراجح في كيفية تحقق القبض:

والأرجح من هذه الأقوال هو رأي الجمهور القائلين بأن كل شيء بحسبه، ومعنى ذلك أن عرف الناس وعاداتهم في التعامل بالأشياء هو المرجع، وبما أن عرف الناس في زماننا (أن البضاعة المباعة لا ترد ولا تستبدل بعد خروجها من المحل) فمجرد إخراج البضاعة من المحل التجاري يعتبر قبضاً، وبما أن العرف والقانون في بيع العقار والأراضي والسيارات وغيرها من المبيعات باهظة الثمن، ضرورة تسجيل عملية البيع ونقل الملكية لدى الدوائر المختصة، فلا يعتبر القبض إلا بعد التسجيل، وبخاصة أن هذا التسجيل هو الذي يحقق المصلحة المقصودة شرعاً.

المطلب الثاني: مدى تحقق القبض الشرعي في المصارف الإسلامية:

رأينا فيما سبق أن شكل القبض الشرعي هو الشكل الذي يتفق مع عرف البلد وقوانينه، والذي ينتفي في ظله النزاع ويتحقق نقل الملكية تماما، ويخرج المبيع من ضمان البائع إلى ضمان المشتري تماما، فهل هذا ما يحدث في المصارف الإسلامية؟

تطلب معظم المصارف الإسلامية من العملاء توقيع أمر بالشراء، كما تطلب توقيعات [illegible] بالضمان قبل القيام بعملية الشراء، فقد جاء في عقد المرابحة للآمر بالشراء في البنك الإسلامي الأردني في النقطة التاسعة " يكفل الفريق الثالث (الكفيل) الفريق الثاني (الآمر بالشراء) كفالة

مطلقة، وعلى وجه التضامن والتكافل في كل ما يتعلق بهذا العقد والالتزامات المترتبة عليه(٦٩).

ثم يقوم البنك بالشراء وفقاً لفاتورة صورية يحضرها العميل إلى البنك، فيقوم مندوب البنك بمرافقة العميل إلى مخازن التاجر، لكي يقوم بتسليمه البضاعة، فيتم نقل البضاعة من مخازن التاجر إلى سيارة العميل، ومن ثم إلى بيت العميل أو المكان الذي يريده. وقد قام د. رفيق المصري بتوزيع استمارة على واحد وأربعين مصرفاً إسلامياً لدراسة مشروعية أعمالها، وقد أجاب على هذه الاستمارة أحد عشر مصرفاً فقط، وتبين منها أن ثمانية مصارف تقوم بتسليم البضاعة من مخازن التاجر، ومعنى ذلك أن شبهة عدم القبض موجودة(٧٠).

إن الذي يجري في المصرف الإسلامي الأردني -على سبيل المثال - أن العميل يحضر الفاتورة من أي تاجر، فيبني المصرف الإسلامي على هذه الفاتورة، ويطلب من العميل استكمال الاجراءات بإحضار الكفلاء وتعبئة النماذج المخصصة للكفالات، وللوعد بالشراء.. الخ، وبعد ذلك يختم على ظهر الفاتورة " بأن مندوب المصرف الإسلامي السيد.. سيقوم بتسليم البضاعة يوم.. وتاريخ.. الساعة.. " وفي الموعد المحدد يتوجه العميل مع مندوب المصرف إلى التاجر، ويقوم بتسليم العميل البضاعة بعد أخذ توقيعه بالاستلام، ثم يرسل شيك إلى التاجر بقيمة البضاعة. فهل تحقق القبض الشرعي للمصرف الإسلامي على هذه السلعة؟

وبتأمل هذه العملية بهذا الشكل، فإننا لا نجد تحققاً لمعنى القبض من قبل البنك الإسلامي، فلو تلفت البضاعة في مخازن التاجر، فهل يضمنها البنك ؟ بالطبع لا، لأن الضامن في هذه الحالة هو التاجر، ولو تلفت البضاعة في سيارة العميل أو سيارة النقل التي استأجرها فهل يضمنها البنك ؟ بالطبع لا، لأن الضامن في هذه الحالة هو العميل، إذن فمتى يكون الضمان على البنك؟

من الواضح في هذه الحالة أن الضمان لا يكون على البنك في أي حال من الأحوال، وإذا ثبت هذا الكلام فمعناه أن القبض الشرعي لم يتحقق حقيقة، وبالتالي فإن العملية تكون من بيع ما لم يقبض الذي نهى عنه الرسول ﷺ.

ومع ذلك، فإننا نجد أن كلام مسئولي البنك الإسلامي الأردني، وغيره من البنوك الإسلامية يفيد أن البنك يتملك البضاعة حقيقة، وبالتالي يتحمل خطر هلاكها وتبعة ردها بالعيب، يقول مدير البنك الإسلامي الأردني " إن البنك لا يبيع الراغب بالشراء حتى يملك السلعة، ثم يجري عقد البيع، فالبنك يشتري ويصبح مالكا للسلعة، ويتحمل البنك تبعة هلاكها قبل تسليمها لصاحبها "(٧١).

ولا نفهم كيف يتأتى ذلك ما دام البنك يقوم بدور التمويل فقط، ولا ينقل البضاعة باسمه إلا على فاتورة صورية لا يتم سدادها إلا بعد وصول البضاعة إلى بيت العميل أو مخزنه أو المكان الذي يريده.

قد تكون أقوال مسئولي المصارف الإسلامية صحيحة بالنسبة لعمليات الاعتماد المستندي، وتمويل

التجارة الخارجية لأن البضاعة تصل باسم البنك الإسلامي، وقد ثبت تعرض المصارف الإسلامية للخسائر وتحملها لخطر الهلاك أو العيب في هذه العمليات، ومن أمثلة ذلك ما أورده د/ يوسف القرضاوي في كتابه من ملاحق توضح خسارة مصرف قطر الإسلامي في عدة عمليات، وكذلك ما ورد في كتاب الفتاوى الشرعية الصادر عن البنك الإسلامي الأردني(٧٢).

وكذلك الأمر في عمليات شراء السلع القابلة للرهن كالسيارات والعقارات والأراضي، إذ يقوم البنك الإسلامي بنقل الملكية باسمه لدى الدوائر الرسمية المختصة، قبل أن يقوم ببيعها للعميل مرة ثانية، وهذا يعني أنه يضمن هذه السلع ويتحمل خطر هلاكها، وبالتالي يستحق الربح الذي يتقاضاه عن هذه العمليات.

أما المشكلة فهي في تمويل شراء السلع غير القابلة للرهن من السوق المحلي، إذ يقوم المصرف الإسلامي بدور الممول فقط.

وقد يرد بعض المسئولين في المصرف الإسلامي بأنهم يوكلون التاجر بضمان السلعة، والتوكيل بالضمان جائز، أو أنهم يأذنون له بضمان السلعة ما دامت في محله، كما يرد آخرون بأن التسليم يكون في موقع العميل، ومعنى ذلك أن البضاعة يتم نقلها من مخازن التاجر إلى موقع العميل، على ضمان المصرف الإسلامي، وزيادة على ذلك فإنهم يقولون بأن المصرف قد تملك البضاعة بالعقد الذي أجراه مع التاجر بالإيجاب والقبول، وتملكه للبضاعة يعتبر قبضاً، ولا يشترط في الملكية الحيازة أو نقل البضاعة.

ويمكن الرد على هذه التبريرات لعدم قبض السلعة بما يلي:

١- إن البضاعة بعد أن يشتريها المصرف الإسلامي ويدفع ثمنها للتاجر ينبغي أن تدخل في ملك المصرف الإسلامي، فإذا بقيت البضاعة في مخازن التاجر، فإنها تأخذ حكم الوديعة، والوديعة لا ضمان عليها باتفاق الفقهاء إلا في حالة التعدي والتقصير.

٢- إن الملكية التامة في القانون تستلزم ثلاثة حقوق، حق الانتفاع وحق الاستغلال وحق التصرف(٧٣)، وهذه الحقوق لا يستطيع المصرف الإسلامي ممارستها ما دامت البضاعة في مخازن التاجر، وبالتالي فإن الملكية هنا ناقصة، ومعنى ذلك أنها لا تعتبر قبضاً.

٣- إن ما يذكره مسئولو المصرف الإسلامي حول تحملهم خطر هلاك السلعة أو تبعة الرد بالعيب، هو من باب التبرع أو الكرم الأخلاقي - إذا صح هذا الكلام - وإلا فإنه ليس هناك ما يلزمهم قانونا على تحمل خطر هلاك السلعة بعد تسليمها للعميل.

٤- إن هذه الطريقة في البيع والشراء تحمي المصرف الإسلامي من أي احتمال بالضمان أو الخسارة، وتدخل فيها شبهة الربا، " دراهم بدراهم والطعام مرجأ ".

ولتلافي هذه المخالفة الشرعية، فإنه يتوجب على البنك الإسلامي القيام بنقل البضاعة من مخزن التاجر إلى مستودعات ومخازن المصرف الإسلامي، فإذا لم يكن ذلك ممكناً، يمكن للمصرف الإسلامي أن يتكفل بالنقل إلى مكان العميل بسياراته أو شاحناته، فإذا كان هذا الأمر لا تجيزه قوانين البنك المركزي، فانه يمكن للمصرف الإسلامي التكفل بعملية النقل من خلال قيام مندوب البنك باستئجار السيارة وتوصيل البضاعة، حتى تنتفي الشبهة تماما.

المطلب الثالث: مدى ضرورة التسجيل لتحقق القبض الشرعي:

اشترط الدكتور سامي حمود والذي يعتبر أول من طرح فكرة بيع المرابحة للآمر بالشراء كأسلوب من أساليب الاستثمار المصرفي الإسلامي في رسالته للدكتوراه عام ١٩٧٦، اشترط أن يقبض المصرف السلعة قبل بيعها لكي يضمنها ويتحمل تبعة الرد بالعيب إذا وجد، ويتحمل خطر هلاكها، وبالتالي يستحق الربح بسبب الضمان، غير أنه في عام ١٩٨٧ وفي ندوة خطة الاستثمار في المصارف الإسلامية، اقترح عدم التشديد في الاجراءات الشكلية في القبض كالتسجيل الرسمي وبخاصة إذا كان ذلك يؤدي إلى مضاعفة الرسوم، ورأى أن تسجل البضاعة لصالح الطرف الثاني والذي يترك فارغاً لفترة بسيطة، أسبوع مثلا ثم تنقل الملكية إلى الآمر.

يقول د. سامي حمود " بالنسبة لعملية تسجيل المبيع مرتين وهي التي يسير عليها البنك الإسلامي الأردني، أليس العقد في البيع ينعقد بالايجاب والقبول ؟ ثم أليس تسليم المبيع ودفع الثمن يعتبر أثراً من آثار عقد البيع ؟ فلماذا لا ينعقد البيع الأول ويطلب البنك من البائع أن يسلم المبيع إلى المشتري الآخر، حيث يكون شرط التسليم والتسجيل الآخر عليه؟ أليس ذلك الحل هو المخرج الشرعي المقبول في الحالتين ؟ إن هذا التخفيف على الناس هو تيسير في الشريعة الإسلامية التي عنوانها اليسر" (٧٤).

وقد اعترض عدد من العلماء على هذا الاقتراح، نظرا لما يترتب عليه من اضطراب وفوضى في المعاملات وضياع لحقوق الناس، ومن أبرز المعترضين:

الشيخ عبد الحميد السائح:

إذ يقول " الرأي بالنسبة لموضوع تسجيل العقارات والسيارات فيما إذا وقع في عقد المرابحة -أنه لابد من التسجيل مرتين، وهذه الفتوى صدرت في الأردن للتعامل مع البنك الإسلامي الأردني، بناء على نص وارد في القوانين الأردنية، لأنه من حق ولي الأمر أن يقيد بعض المعاملات بقيود ليس فيها حرمة شرعية، حرصاً على مصلحة المتعاملين، إذ إنه من المحتمل أن تقع وفاة لأحد الطرفين في فترة ما بين العقدين، وفي هذه الحالة لا يعتبر نقل الملكية صحيحاً، وإنما يتوقف على التسجيل لدى دائرة السير أو دائرة الأراضي، واذا لم يتم التسجيل، لا يقع نقل للملكية.

ومن ناحية أخرى فإن أسعار السيارات أو العقارات في تذبذب مستمر بين الارتفاع والانخفاض" (٧٥).

د. عبد السلام العبادي:

إذ يقول " وقد اقترح بعض الاخوان ألا تسجل السيارة ولا الأرض على اعتبار أن هذه القوانين وضعية وأنه لا ضرورة للتسجيل، وأن العقد هو عملية إيجاب وقبول، وهذا توثيق للعقد غير.. أننا نقف أمام سند الملكية، والملكية لا تعتبر من حيث الواقع إلا إذا كان هنالك تسجيل، فلا بد من التسجيل لتترتب عليه آثار الملكية وبالتالي يترتب عليه الضمان والخراج بالضمان.. "(٧٦).

ومن خلال الأقوال المتقدمة نلاحظ أن هناك ضرورة لتسجيل الملكية لدى الدوائر المختصة إذ لا تعدّ الملكية في القانون إلا بالتسجيل، وبخاصة في العقار والسيارات، وقد نص جمهور الفقهاء على أن القبض مرجعه إلى العرف فيما لا نص فيه -كما تقدم- ومن هنا فإن المصلحة تقتضي تسجيل المبيع رسميا قبل بيعه من أجل إتمام عملية القبض وبالتالي حفظ حقوق الناس وممتلكاتهم، وتجنب الكثير من المنازعات التي قد تنشأ عن عدم التسجيل.

الخلاصة:

إن صيغة بيع المرابحة للآمر بالشراء قد أجيزت من قبل العديد من العلماء في هذا العصر، وقد أجازتها لجان الفتوى والندوات والمؤتمرات الشرعية زيادة على مجمع الفقه الإسلامي، ولكن جوازها كان مشروطاً بعدة شروط، من أبرزها ضرورة التملك وتحقق القبض، وقد رأينا أن هذا الشرط لا يمكن التنازل عنه لجواز هذه الصيغة.

فتحقق القبض والتملك من قبل المصرف هو السبب في مشروعية الربح الذي يتقاضاه المصرف، لأن القبض والتملك يترتب عليه ضمان المبيع، والخراج بالضمان، وأن الرأي الأرجح بالنسبة لكيفية تحقق القبض أو الملك مرجعه إلى العرف الصحيح المعتبر شرعاً، وهو القبض الناقل للضمان من البائع إلى المشتري، وفيما يتعلق بالعقارات والسيارات والأراضي، فإن العرف يقضي أن يكون ذلك من خلال التسجيل الرسمي الناقل للملكية في الدوائر المختصة، أما انتقال الملكية دون تسجيل فلا يعتبر قانوناً وشرعاً، لأنه هو السبيل الوحيد لتحقيق المصلحة واستقرار المعاملات.

أما الشرط الثاني، وهو ضرورة عدم الإلزام بالوعد، فإن الرأي الأرجح والذي يحقق المصلحة والاستقرار في التعامل المصرفي هو الإلزام بالوعد، وهو ما يعمل به في القانون درءا للمفسدة والنزاع وتحقيقا للمصلحة والاستقرار، إلا إذا رأى المصرف أن المصلحة المتحققة عن عدم الإلزام أكبر أو أنه لا ضرر من عدم الإلزام بالوعد، فعندها يخير المصرف بين الإلزام بالوعد أو عدمه.

التوصيات:

١- بالرغم من ضرورة الإلزام بالوعد لاستقرار المعاملات المالية، الا أن عدم الإلزامْ بالوعد قد تترتب عليه مصلحة أكبر، لأن ذلك يتطلب أن يكون لدى المصرف مخازن ومستودعات لحفظ البضاعة، ووجود عدد كبير من الموظفين للإشراف على عمليات البيع والشراء مما يزيد من التشغيل والانتعاش الاقتصادي في البلد ويقلل من البطالة.

٢- بالرغم من ضرورة تملك البنك للسلعة قبل بيعها مرة أخرى للعميل الآمر بالشراء إلا أنه يمكن حل مشكلة مضاعفة رسم التسجيل الذي يتحمله العميل، وذلك إذا ما وجدت صيغة يتعهد من خلالها البنك بضمان البضاعة أو السلعة أثناء انتقالها من ملكية البائع الأصلي الى العميل الآمر بالشراء.

٣- إن الكثير من العملاء يحتالون على البنك الاسلامي من خلال اتفاقهم مع التجار على إرجاع البضاعة والحصول على ثمنها فقط، ومنعا لهذا التحايل الربوي ينبغي أن يعقد المصرف الإسلامي اتفاقات مع التجار يتعهد فيها التجار بعدم القيام بهذه الأمور حرصا على استمرار تعامل البنك الإسلامي معهم.

٤- حرصا على تحقيق الهدف المطلوب في النقطة الثانية والثالثة، يمكن أن يتولى المصرف الإسلامي نقل البضاعة من مخازن المالك إلى مكان العميل، ويتطلب ذلك أن يكون للبنك الاسلامي أسطول من الشاحنات وسيارات النقل، بحيث تقوم هذه الشاحنات بنقل البضاعة وتسليمها للعميل في بيته أو متجره أو مصنعه أو عيادته.. الخ وبذلك يتحقق الضمان فعلاً دون أدنى ريبة كما تصبح عملية تحايل بعض العملاء بالاتفاق مع التجار على استلام النقود فقط دون البضاعة أكثر صعوبة.

٥ -يمكن للمصرف الإسلامي الاتفاق مع وكالات السيارات على وضع عينات لدى المصرف الإسلامي يقوم العملاء بالشراء وفقا لهذه العينات (النموذج) مقابل ربح من الوكالات من جهة ومن العملاء من جهة أخرى، على أن توجد صيغة يضمن من خلالها البنك السيارة أثناء انتقالها من ملكية الوكالة إلى العميل الآمر بالشراء.

الهوامش

(١) محمد سليمان الأشقر: بيع المرابحة كما تجريه المصارف الإسلامية، مكتبة الفلاح، الكويت، ١٩٨٣.

(٢) يوسف القرضاوي: بيع المرابحة للآمر بالشراء كما تجريه المصارف الإسلامية، مكتبة وهبة، القاهرة، ١٩٨٧، ط ٢.

(٣) ابن قدامة: المغني والشرح الكبير، دار الكتاب العربي، بيروت، ١٩٧٢، ٤/ ٢٥٩.

(٤) ابن ماجه، سنن ابن ماجة، تحقيق خليل شيحا، المكتبة العلمية، بيروت، د ت، حديث رقم (٢٢٤٢) وقال الألباني في ارواء الغليل (حسن) انظر: ارواء الغليل في تخريج أحاديث منار السبيل، المكتب الإسلامي، بيروت، دمشق، ١٩٧٩، ٥/١٥٨.

(٥) أخرجه البخاري في كتاب المناقب، محمد بن إسماعيل: صحيح البخاري، ضبط وتخريج مصطفى ديب البغا، مؤسسة علوم القرآن، عجمان، الإمارات العربية المتحدة، دار ابن كثير، دمشق، ١٩٨٧، الطبعة الثالثة، ٣/ ١٣٣٢.

(٦) وهبة الزحيلي: الفقه الإسلامي وأدلته، دار الفكر، د.ت، ٤/ ٧٠٢. ابن رشد: بداية المجتهد ونهاية المقتصد، دار الفكر، د، ت، ٢/ ١٦١.

(٧) ابن قدامة، المغني والشرح الكبير، المرجع السابق، ٤/ ٢٥٩. أبو بكر الكاساني، بدائع الصنائع بترتيب الشرائع، دار الكتاب العربي، بيروت، ١٩٨٢، ط٢ ٥/ ٢٢٠، السبكي: تكملة المجموع، المكتبة السلفية، المدينة المنورة، د. ت، ٣١/ ٤ ، ابن رشد، بداية المجتهد، المرجع السابق، ٢/ ١٦١. محمد عرفة الدسوقي: حاشية الدسوقي على الشرح الكبير، دار إحياء الكتب العربية، عيسى البابي الحلبي، القاهرة، د ت، ٣/ ١٥٩.

(٨) سورة البقرة، آية ٢٧٥.

(٩) سورة المزمل، آية ٢٠.

(١٠) أخرجه ابن ماجه في كتاب التجارات، باب بيع الخيار، سنن ابن ماجة، حديث رقم (٥٨١٢) وقال في الزوائد إسناده صحيح ورجاله موثوقون، ٣ / ٢٩. وقال الألباني (صحيح) انظر: ارواء الغليل، المرجع السابق، ٥/ ١٢٥.

(١١) ابن قدامة: المغني والشرح الكبير، المرجع السابق، ٤/ ٩٥٢، الكاساني: بدائع الصنائع، المرجع السابق، ٥/ ٢٢٠ ابن رشد، بداية المجتهد، المرجع السابق، ٢/ ١٦١.

(١٢) ابن حزم: المحلى، تحقيق لجنة إحياء التراث، دار الآفاق الجديدة، بيروت، د، ت ٩/ ١٤ مسألة رقم ١٥١٥.

(١٣) محمد الجندي: عقد المرابحة بين الفقه الإسلامي والتعامل المصرفي، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٨٦، ص٥٠-٥٨.

(١٤) موسى شحادة: تجربة البنك الإسلامي الأردني، ندوة خطة الاستثمار في البنوك الإسلامية، المجمع الملكي لبحوث الحضارة، عمان، ١٩٨٧، ص٤٥٨ - ٤٥٩.

(١٥) سامي حمود: تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية، دار الاتحاد العربي للطباعة، عمان، ١٩٧٦، ص٤٧٩.

(١٦) الإمام الشافعي: الأم، دار المعرفة، بيروت، ١٩٧٣، ٣/ ٣٩.

(١٧) موسى شحادة، المرجع السابق، ص ٤٥٩، محمد شبير: المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الإسلامي، دار النفائس، عمان، ١٩٩٦، ص ٢٦٤، يحيى عيد: بيع المرابحة في البنوك الإسلامية بين الحل والتحريم، مجلة الحكمة، عدد٦، ١١٤٦ه، لندن، ص٢٣٣.

(١٨) موسى شحادة، المرجع السابق، ص ٤٥٩.

(١٩) محمد أحمد عليش: فتح العلي المالك في الفتوى على مذهب الإمام مالك، دار الفكر، د.ت، ١/ ٢٥٤.

(٢٠) منصور البهوتي: كشاف القناع عن متن الإقناع، عالم الكتب، بيروت، ١٩٨٣، ٣/ ٣٦٣، يحيى بن شرف النووي: روضة الطالبين، تحقيق عادل أحمد وعلي معوض، دار الكتب العلمية، بيروت، د.ت، ٥/ ٣٩٠، عليش: فتح العلي المالك، المرجع السابق، ١/ ٢٥٤، العيني، عمدة القارئ، شركة مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي، القاهرة، ١٩٧٢، ١١/ ٦٠.

(٢١) القرضاوي: المرجع السابق، ص٦٢. رفيق المصري: المصارف الإسلامية، دراسة شرعية لعدد منها، مركز النشر العلمي، جامعة الملك عبد العزيز، جدة، ١٩٩٥، ص٣٠.

(٢٢) حسن الأمين: الاستثمار اللاربوي في نطاق عقد المرابحة، المؤتمر الدولي الثاني للاقتصاد الإسلامي، إسلام أباد، ١٩٨٣، ص٢٩. محمد شبير، المرجع السابق، ص٢٦٥.

(٢٣) ابن حزم: المحلى، المرجع السابق، ٨/ ٢٨.

(٢٤) سامي حمود، المرجع السابق، ص ٤٧٩، القرضاوي، المرجع السابق، ص ٦٥، محمد شبير، المرجع السابق، ص ٢٦٦.

(٢٥) نفس المصدر السابق، ص٦٦٢. عليش: فتح العلي المالك، ١/ ١٥٤ وقد جاء في قرار مجمع الفقه الإسلامي " الوعد.. يكون ملزما للواعد ديانة إلا لعذر، وهو ملزم قضاء إذا كان معلقا على سبب ودخل الموعود في كلفة نتيجة الوعد، ويتحدد أثر الإلزام في هذه الحالة إما بتنفيذ

الوعد، وإما بالتعويض عن الضرر الواقع فعلا بسبب عدم الوفاء بالوعد بلا عذر " مجلة مجمع الفقه، مطابع المجموعة الإعلامية، العدد الخامس، الجزء الثاني، ١٩٨٨، ص١٥٥٩.

(٢٦) أخرجه البخاري في كتاب البيوع، باب البيعان بالخيار ما لم يتفرقا، صحيح البخاري، المرجع السابق، ٢/ ٧٤٣.

(٢٧) أخرجه الحاكم في المستدرك على الصحيحين، دار المعرفة، بيروت، د.ت، ٢/ ٥٧، وقال هذا حديث صحيح على شرط مسلم. وقال الألباني في ارواء الغليل (ضعيف) ونقل قول الإمام أحمد عن الحديث " ليس في هذا حديث يصح، لكن إجماع الناس على أنه لا يجوز بيع دين بدين " ٥/ ٢٢٢.

(٢٨) الشافعي، الأم، المرجع السابق، ٣/ ٣٩.

(٢٩) سورة الصف، الآيتان، ٢، ٣.

(٣٠) سورة التوبة، الآية ٧٧.

(٣١) أخرجه البخاري في كتاب الإيمان، باب علامة المنافق، صحيح البخاري، المرجع السابق، ١/ ٢١.

(٣٢) الزحيلي: الفقه الإسلامي وأدلته، المرجع السابق، ٤/ ٧٠٢.

(٣٣) حسن الأمين: المرجع السابق، تعليق محمد سراج على البحث، ص ٥.

(٣٤) القرضاوي: المرجع السابق، ص ٧٦-٧٧.

(٣٥) نفس المصدر السابق، ص ٧٧.

(٣٦) محمد الأشقر: المرجع السابق، ص ٤٧، أحمد سالم: بيع المرابحة وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية، مكتبة الرسالة، عمان، ١٩٨٩، ص١٤٥.

(٣٧) ابن جزي: القوانين الفقهية، د. ت، ص ٢٣٥.

(٣٨) القرضاوي، المرجع السابق، ص٣٨.

(٣٩) أبو حازم عيد: المرجع السابق، ص٢٤٩-٢٥٠.

(٤٠) عبد الستار أبو غدة: الجوانب الفقهية لتطبيق عقد المرابحة للآمر بالشراء، ندوة خطة الاستثمار في البنوك الإسلامية، المرجع السابق، ص٢٧.

(٤١) حسن الأمين: المرجع السابق، ص٤٤.

(٤٢) صالح كامل: معوقات في طريق الاقتصاد الإسلامي، مجلة الاقتصاد الإسلامي، دبي عدد١٩٧، ١٩٩٧، ص٣٠. جمال عطية: الجوانب القانونية لتطبيق عقد المرابحة، مجلة جامعة الملك عبد العزيز (الاقتصاد الإسلامي)م٢، ١٩٩٠، ص١٢٦.

(٤٣) أبوغدة، المرجع السابق، ص٢٢.

(٤٤) سامي حمود، ندوة خطة الاستثمار، المرجع السابق، ص ١٦

(٤٥) إسماعيل الجوهري: الصحاح، طبعة الشربتلي، مكة المكرمة، ١٩٨٢، ٣/ ١١٠٠.

(٤٦) ابن رشد: المرجع السابق، ٢/١٠٨.

(٤٧) ابن قدامة، المرجع السابق، ٤/ ٢٢٠.

(٤٨) علي محيي الدين القره داغي: القبض، صوره وخاصة المستجدة منها وأحكامها، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، جدة، العدد السادس، ١٩٩٠، ص١١٦.

(٤٩) أخرجه البخاري في كتاب البيوع، باب بيع الطعام قبل أن يقبض، صحيح البخاري، المرجع السابق، ٢/ ٧٥١.

(٥٠) ابن قدامة: المغني والشرح الكبير، المرجع السابق، ٤/ ١١٥.

(٥١) سورة المائدة، آية ١.

(٥٢) ابن رشد: بداية المجتهد، المرجع السابق، ٢/ ١٠٨.

(٥٣) الشافعي: الأم، المرجع السابق، ٣/ ٦٩-٧٠.

(٥٤) ابن حجر: فتح الباري، دار المعرفة، بيروت، ١٣٧٩٥، ٤/ ٣٥٠.

(٥٥) ابن الهمام: شرح فتح القدير، دار إحياء التراث، بيروت، دت، ٦/ ١٣٥- ١٣٨.

(٥٦) مسلم بشرح النووي، ١٠/ ١٦٨-١٧١، البخاري : صحيح البخاري، المرجع السابق، ٢/ ٥٧١.

(٥٧) أبو الحسين مسلم بن الحجاج: الجامع الصغير المسمى صحيح مسلم، د.ت، ٥/ ٧.

(٥٨) الصنعاني: سبل السلام، دار إحياء التراث، بيروت، ١٩٦٠، ط٤، ٣/ ١٥، وقال الألباني في ارواء الغليل (صحيح) ٥/ ١٣٢، وقد ورد الحديث في رواية أخرى عن حكيم بن حزام قال: قلت يا رسول الله إني ابتاع هذه البيوع فما يحل لي منها وما يحرم علي قال يا بن أخي لا تبيعن شيئا حتى تقبضه - هذا إسناد حسن متصل. أخرجه البيهقي، باب النهي عن بيع ما لم يقبض

وإن كان طعاما، كتاب البيوع، السنن الكبرى وبذيله الجوهر النقي، دار المعرفة، بيروت، طبعة مجلس دائرة المعارف العثمانية بحيدر أباد،/ الهند، ١٣٥٢ هـ، ٢١٣-٣١٣/ ٥.

(٥٩) تقدم تخريجه.

(٦٠) الشافعي، الأم، المرجع السابق، ٣/ ٧٠- ٧٤.

(٦١) الصنعاني، المرجع السابق، ٣/ ١٦.

(٦٢) الصديق الضرير: القبض، صوره وبخاصة المستجدة منها، وأحكامها، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، المرجع السابق، ص٤٧٣.

(٦٣) مسلم بشرح النووي، المرجع السابق، ١٠/ ١٧١.

(٦٤) الضرير، المرجع السابق، ص ٤٧٣.

(٦٥) ابن قدامة، المرجع السابق، ٤/ ١٢٠، الصنعاني، المرجع السابق، ٣/ ١٦، الموسوعة الفقهية، ٩/ ١٣٢.

(٦٦) الإمام الشافعي، المرجع السابق، ٣/ ٧٠-٧٤.

(٦٧) الصنعاني، المرجع السابق، ٣/ ١٦.

(٦٨) النووي، المجموع، المرجع السابق، ٩/ ٢٧٥-٢٧٦.

(٦٩) محمد شبير، المرجع السابق، ص٢٧٦.

(٧٠) رفيق المصري، المصارف الإسلامية، دراسة شرعية لعدد منها، مركز النشر العلمي، جامعة الملك عبد العزيز، جدة، ١٩٩٥، ص٣٠.

(٧١) موسى شحادة: المرجع السابق، ص ٥٥٤.

(٧٢) القرضاوي، المرجع السابق، ص١٢١-١٢٧، البنك الإسلامي الأردني، الفتاوى الشرعية، الجزء الأول، ١٩٨٤، ص٩١.

(٧٣) عيسى عبده، أحمد يحيى: الملكية في الإسلام، دار المعارف، القاهرة، ١٩٨٤، ص٣٤.

(٧٤) سامي حمود: تعقيب في ندوة خطة الاستثمار، المرجع السابق، ص ٤٦٧.

(٧٥) عبد الحميد السائح: ندوة خطة الاستثمار، المرجع السابق، ص ٢٣٩.

(٧٦) عبد السلام العبادي: ندوة خطة الاستثمار، المرجع السابق، ص ٥٥.